

Consórcio como opção para compra e renovação de Frotas

Saiba como utilizar essa ferramenta em sua frota e quais são as condições, vantagens e os cuidados a serem tomados

Os consórcios no Brasil começaram a ser criados na década de 60, quando a indústria automobilística nacional estava se firmando e precisava vender seus produtos. Naquela época não existiam financiamento de veículos, com crédito direto ao consumidor, que só foram surgir bem mais tarde. Muitos consumidores que precisavam dos carros, mas não tinham condições financeiras de pagá-los à vista, se organizaram através de instituições, associações, entidades etc... e foram formando grupos de fomento, onde todos pagavam um valor mês a mês, que possibilitava em sistema de revezamento, a aquisição do bem.

O atual sistema de Consórcios em funcionamento no Brasil representa hoje os interesses de quase 5 milhões de consumidores consorciados. Sua dimensão é equivalente à movimentação de cerca de R\$ 15 bilhões/ano, o que corresponde a algo em torno de 1% do PIB - Produto Interno Bruto. O Sistema se mostra um sucesso. Hoje, cada vez mais ele vem sendo utilizado por pessoas físicas e jurídicas na aquisição de bens duráveis. E os automóveis são os principais produtos adquiridos nessa modalidade, que vem ganhando espaço também, nos últimos anos, como opção para grandes, médias e pequenas corporações, no momento da renovação ou aquisição de frotas, desde que planejada. Por ser uma forma de compra onde não se tem a incidência de juros altos como os praticados no momento pelo sistema financeiro, o Consórcio vem ganhando força no setor frotista.

Ferramenta pouco utilizada

O consórcio é uma opção que apresenta condições mais favoráveis, uma alternativa de investimento que pode não comprometer o orçamento da empresa de imediato e que

gera boa perspectiva de ganho a médio e longo prazo.

A modalidade ainda é pouco difundida e pouco utilizada no setor frotista. Tanto as empresas de consórcio trabalham pouco e mal a comunicação com o setor frotista, como também, os Gestores de Frotas no Brasil ainda se utilizam pouco dessa ferramenta, ou por falta de planejamento ou por puro desconhecimento.

A vantagem inicial pode ser conferida nas taxas. Enquanto um financiamento bancário comum pode chegar a taxas de 1,40% de juros ao mês – ou até bem mais – no CDC, com entradas de até 50% do valor do carro, contando ainda com as taxas contratuais, com o IOF e outras, por exemplo, o Consórcio tem apenas a taxa administrativa. As administradoras de consórcio são livres para estipular as taxas que serão cobradas dos consorciados, desde que não ultrapasse a 12% do valor do bem.

Isso faz automaticamente com que as parcelas do Consórcio tenham valores bem menores do que um financiamento comum e podem ser absorvidas pelas empresas sem comprometer tanto o orçamento mensal.

Numa época de incertezas no mercado e juros altos como estamos vivendo, pode ser uma saída para iniciar o planejamento futuro de uma renovação da frota, por exemplo. “As empresas, os bancos, estão preocupados com o futuro, estão sendo cautelosos e a liberação de crédito no mercado está cada vez mais difícil, nem mesmo os empresários estão buscando financiamento para grandes investimentos e o Consórcio vem nessa hora, para ser um alicerce, pois é uma forma de poupar dinheiro aplicando na renovação da sua frota no futuro, de forma branda para o seu orçamento”, diz **Ronald Macedo Torres**, diretor da Rodobens Consórcios.

Torres aponta algo que o mercado está

dando sinais. De acordo com avaliação do Serasa Experian, houve uma queda de 12,3% na procura das companhias por crédito empresarial no mês de abril, comparado ao mês de março de 2015. Na relação de abril de 2014, a retração foi de -1,2%. Segundo os economistas da instituição, essa queda se deve a altas taxas de juros e baixo grau de confiança de consumidores e empresários.

No setor de serviço, em que os carros de frotas estão presentes, o recuo na solicitação de crédito empresarial foi de 11,9% frente ao mês de março. Já no setor de indústria, a variação foi de 10,6%. A região que mais registrou a queda de demanda do crédito foi a Centro-Oeste, com 23,1%, enquanto no Sul foi de 16,5%, no Sudeste a marca ficou em 15,7% e somente na região Norte houve crescimento de demanda por crédito empresarial, de 9%.

Para **Bruno Espínola**, diretor comercial de Serviços Financeiros e Consórcio da Hyundai Consórcio, apesar de tudo, a perspectiva é

muito positiva, pois o consórcio se beneficia com a alta de juros e recusas de financiamentos pelo agentes financeiros, principalmente pelo BNDS (FINAME) que no momento não dispõe de recursos suficientes. “O segmento Frotista é bastante atrativo. Estamos fazendo estudos sobre o mercado e nos estruturando para atuar nesse nicho. Não temos planos



especiais, pois, formatamos os planos de acordo com o interesse e necessidade do cliente: caminhão, automóvel, ônibus”, explica o executivo.

O segredo do bom uso é o planejamento

O Consórcio não é uma modalidade imediatista. Ganha e leva vantagem quem se programa. Lances no meio do caminho não são tão vantajosos quanto segurar até o prazo final para contemplação e aquisição de sua frota.

Os planos são a partir de 24 meses e alguns são de até 100 meses. Como todo o mecanismo de consórcio, há a possibilidade de ser sorteado no meio do caminho ou de dar os chamados lances, antecipando a contemplação da cota de acordo com sua necessidade.

Outro ponto positivo para o Consórcio está em que o plano não entra para informações financeiras no mercado, ou seja, não comprometerá o limite de crédito da empresa, como acontece num financiamento, por exemplo. “Isso dá impulso para os investimentos na companhia. Um carro que está trabalhando pela empresa pode pagar até 4 consórcios, fora que poderá utilizar o veículo usado para servir como lance. É uma forma inteligente de trabalhar em longo prazo”, comenta **Luis Fernando Savian**,



sócio-diretor da UNIFISA Consórcios.

Savian acredita que o momento é oportuno para o crescimento de Frotistas, como as locadoras, por exemplo, para o sistema de Consórcio. Por isso, desenvolveu planos especiais para Frotistas em sua empresa. Enquanto o cliente não é contemplado, o valor da parcela é menor de quando ele está com o bem em mãos. “Faremos planos customizados, de acordo com o perfil do cliente e acredito que vamos crescer e muito nesse segmento”, afirma o sócio-diretor.

Se o Gestor de Frotas for precavido, estudar sua demanda e souber planejar seu orçamento e a sua reposição, pode se dar bem e economizar bastante.



Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios

Novo investimento

A ABAC - Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios, anunciou um crescimento de 9% do número de participantes ativos no Sistema de Consórcios, registrados no final do primeiro quadrimestre deste ano, comparado ao mesmo período de 2014. A principal razão apontada pela associação é a adesão de veículos leves, incluindo automóveis, utilitários e camionetas.

De acordo com

Paulo Roberto

Rossi, presidente executivo da ABAC, os Gestores de Frotas possuem uma opção de renovar a frota ou ampliar de forma controlada.



Com um planejamento financeiro é possível criar uma programação. “O Frotista passa ter um maior controle. Ele calcula a média de quilometragem que cada carro gasta ao mês, assim sabe que ao alcançar determinado número, será um período necessário da troca de carro. Portanto, negociará o fim do plano de consórcio conforme esse período que estima a quilometragem máxima para a frota”, comenta o presidente.

Uma vantagem que Rossi destaca para o Frotista é que ao final do Consórcio, com a Carta de Crédito em mãos, pode-se trocar o modelo inicialmente negociado. Então, além da programação para a ampliação ou renovação de frota há a possibilidade de trocar o modelo por um que seja mais vantajoso naquele momento.

Esse tipo de planejamento é interessante para locadoras, por exemplo, em que os carros do ano – os lançamentos da época – sempre são mais cobiçados pelos clientes e geram oportunidades de

negócios. Por isso, é importante que frisar que a Carta de Crédito do Consórcio é “dinheiro vivo” nas mãos do contemplado, que não precisa ficar preso ao modelo adquirido no plano do Consórcio. O modelo do carro, caminhão, van ou qualquer que seja o veículo na hora da compra da cota, é utilizado pela administradora apenas como uma referência de base de valor do plano. O que vale é o valor e não o bem consorciado. Isso permite ao contemplado adquirir o modelo que desejar em posse da Carta de Crédito.

Frotista: um mercado crescente

De olho nesse mercado, algumas empresas já têm formado departamentos para atendimento de pessoa jurídica. Um exemplo é a empresa Embraston com atendimento especial para Frotistas de locadoras.

Rogério Dutra Pereira, diretor comercial



de vendas, diz que há um acompanhamento direto desses clientes desde um canal de atendimento ao ato da contemplação, em que intermediam a compra do carro direto na fábrica. “Procuramos acompanhar todo o processo, além de buscar vantagens por ser Frotista na negociação”, comenta Pereira.

A Rodobens também atende esse nicho de mercado com um departamento voltado a empresas Frotistas executivas que são clientes das concessionárias da Toyota e Mercedes-Benz pertencentes ao seu grupo, onde há representantes para atendimento desse tipo de cliente corporativo.

Praticamente todas as montadoras possuem seus Consórcios próprios, mas no mercado existem inúmeras empresas administradoras de Consórcios sérias e de renome.

Paulo Roberto Rossi categoriza que planejamento financeiro é a palavra-chave para investir em consórcio. O executivo afirma que o controle da frota e o conhecimen-

to sobre o contrato de Consórcio será um investimento que gera lucro e segurança para a empresa. Porém, Rossi exalta que é preciso analisar se esse tipo de investimento se adéqua a companhia.

Outro aspecto atrativo de planos de Consórcio é uma burocracia menor do que a de financiamento. Algumas administradoras buscam observar o contrato social, a viabilidade financeira quando a negociação se trata de diversas cotas, porém não se compara a análise de liberação de crédito bancário, por exemplo. "Num financiamento existem tantos pré-requisitos a serem preenchidos que algumas vezes desencoraja os empresários a investirem, tornando moroso o desenvolvimento da empresa", fala

Tatiane Nobre,
consultora de negócios.

Tatiane compartilha o mesmo ponto de vista de Rossi, é necessário verificar se o Frotista tem



condições de assumir um Consórcio como investimento. Aqueles que precisam trocar de carro, em alguns casos, de imediato, não tem o perfil para esse negócio. Por isso, Tatiane analisa o cliente Frotista e traça estratégias que podem atender a necessidade de cada um de acordo com o seu perfil e necessidade.

"Tenho a opção de oferecer até 25% do valor da Carta de Crédito do Consórcio para ofertar como lance, essa modalidade é excelente, pois o cliente não precisa descapitalizar para ofertar o lance. Ele utiliza o próprio recurso e tem a possibilidade de ser contemplado em um curto período, pagando apenas as parcelas mensais, sem comprometer outros recursos", analisa a consultora.

O presidente executivo da ABAC enfatiza que o bom gestor ou empresário inteligente, sempre busca alternativas para investir em tempos de crise. Porque, quando a economia se recuperar, em vez de tentar enxergar no que deve ser melhorado, ele já estará pronto para oportunidades de negócios, com a frota renovada e ampliada.

Enxergando essa boa oportunidade, as Administradoras de Consórcios estão am-

pliando seu atendimento ao segmento Frotista.

Mônica Rossi,

presidente do Consórcio Primo Rossi ABC,

estima que a procura de clientes Frotistas por consórcio pode aumentar em 40% e credita essa elevação na procura à restrição nas linhas de crédito, bem como a elevação das taxas de juros no mercado. "Nesse cenário, o Consórcio se apresenta como solução e a melhor maneira de viabilizar a renovação e o crescimento da frota com maior racionalidade e menores custos. Atualmente mais de 6 milhões de brasileiros encontraram no Consórcio o meio mais fácil de adquirir um bem", lembra Mônica. De acordo com a executiva, no setor não há crise. Todos os setores, – veículos automotores (leves, pesados e motos), imóveis e serviços – apresentaram crescimento no volume de participantes.



Primo Rossi ABC
consórcio nacional

Renove sua frota no Consórcio Primo Rossi ABC
e veja as vantagens de adquirir um bem de forma segura e econômica.

Saiba quanto você **economiza** fazendo consórcio ao invés de financiar.

COMPARATIVO ENTRE CONSÓRCIO E FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS: CRÉDITO DE R\$90.000,00*

Modalidade	Crédito	\$ parcela	Total
Consórcio	R\$90.000,00	R\$ 1.310,00	R\$ 117.900,00
Financiamento	R\$90.000,00	R\$ 1.926,73	R\$ 173.405,64
ECONOMIA DE R\$55.505,64			



Consórcio Primo Rossi ABC,
50 anos de respeito por você.

ligue já e agende uma visita: **0800-940-8005**



/consorcioprimerossiabc



@primerossiabc



Consulte outras opções de créditos e produtos: **www.consorcioprimerossiabc.com.br/frota**



CARRO DE R\$ 30.000,00 EM 60 MESES			
Taxa de administração de 0,225% ao mês.			
Reajuste anual de 3%			
Parcela :		Total pago :	Varição :
Inicial :	R\$ 567,50	R\$ 36.155,21	20,5%
Média :	R\$ 602,59		
Final :	R\$ 638,73		

CARRO DE R\$ 40.000,00 EM 60 MESES			
Taxa de administração de 0,225% ao mês.			
Reajuste anual de 3%			
Parcela :		Total pago :	Varição :
Inicial :	R\$ 756,67	R\$ 48.206,95	20,5%
Média :	R\$ 803,45		
Final :	R\$ 851,63		

CARRO DE R\$ 60.000,00 EM 60 MESES			
Taxa de administração de 0,225% ao mês.			
Reajuste anual de 3%			
Parcela :		Total pago :	Varição :
Inicial :	R\$ 1.135,00	R\$ 72.310,43	20,5%
Média :	R\$ 1.205,17		
Final :	R\$ 1.277,45		

Custos

As administradoras de Consórcio são livres para estipular o valor das taxas dos contratos, por isso é importante pesquisar para garantir sempre a menor taxa com o melhor benefício.

O cliente também deve estar atento aos reajustes anuais do próprio valor do bem. Ao lado veja as tabelas de simulação:

Algumas administradoras possuem o chamado "Fundo de Reserva". Ele é utilizado para cobrir eventuais perdas ou inadimplências, é uma garantia que todos os consorciados de um mesmo grupo tem de que serão contemplados. Pode chegar a 5% do valor da carta de crédito. Caso esse dinheiro recolhido para o fundo venha a sobrar em caixa, devido à baixa inadimplência ou desistências de cotistas no decorrer do grupo, o valor é devolvido aos consorciados ao final do grupo. Outros custos podem ser de seguros.

E para entender como é o mecanismo de consórcio, lances, despesas é importante ter conhecimento sobre essa operação. No site da ABAC – www.abac.org.br – você encontra cartilhas de orientações para o consumidor.

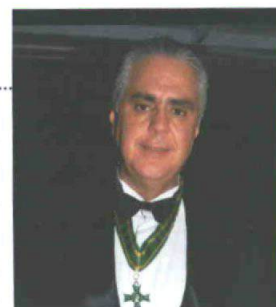
Importante saber

Todo negócio deve ser estudado e pesquisado para não ter surpresas desagradáveis.

O presidente executivo da ABAC, Paulo Roberto Rossi, afirma que a orientação dada às empresas administradoras é a transparência. Todos os pontos da negociação devem ser claros e precisos. "O consórcio não pode causar frustrações nos clientes", afirma Rossi.

Outro cuidado que se deve tomar é confirmar se a administradora do Consórcio está regular. Isso é possível consultando o site do Banco Central - www.bcb.gov.br/?consorcio. Além de verificar as condições da empresa, o internauta poderá conferir o ranking de reclamações. A boa notícia é que o número de insatisfações é muito baixo.

Porém, **Humberto Vallim**, especialista em direito empresarial, reforça que antes de assinar qualquer contrato ou ainda pagar qualquer quantia, é importante consultar os órgãos de defesa do con-



ADQUIRIR
ou
TERCEIRIZAR
SUA FROTA?

Consulte-nos
antes de decidir!

A terceirização de frotas traz diversos benefícios para sua empresa. Fale com um consultor e veja como nossas soluções podem alavancar seus negócios.

Entre em contato pelo e-mail terceirizacao@mistercar.com.br ou pelo tel: (11) 2172-0750 | www.mistercar.com.br

sumidor da região onde se atua e analisar os tipos de reclamações. "Não efetue pagamentos em dinheiro. Devem ser realizados em cheques nominativos à administradora de Consórcios. E muito importante é verificar pelo site do Banco Central se a empresa está ativa e em condições de formar grupos de Consórcios", alerta Vallim.

De acordo com o especialista, em sua experiência, o que ele mais se depara com reclamações referentes a Consórcios é a falta de transparência por parte de alguns vendedores de cotas, que prometem a devolução imediata do investimento, em caso de desistência, por exemplo. Isso é possível somente após 60 dias de encerrado o grupo, o que pode levar entre 5 a 10 anos, de acordo com o prazo de meses contratados.

Caso o cliente não seja sorteado no decorrer do plano do Consórcio, ele receberá o valor do crédito no final, dentro de 60 dias, contados da data da realização da última assembleia de contemplação do grupo. A administradora deve comunicar aos consorciados que não tenham utilizado os respectivos créditos, que os valores estão à disposição para recebimento em espécie.

O artigo 49 do Código de Defesa do Consumidor (Lei Nº 8.078/1990) estabelece que pode haver desistência do contrato, no prazo de 7 dias a contar de sua assinatura, sempre que a contratação ocorrer fora do estabelecimento

comercial. Nessa situação, os valores eventualmente pagos, a qualquer título, serão devolvidos, de imediato, monetariamente atualizados.

Em outras situações, caso o participante do Consórcio manifeste, por escrito, a intenção de não permanecer no grupo, ele será considerado "consorciado excluído". As condições para o recebimento da restituição dos valores pagos pelos participantes excluídos devem estar previstas no contrato de adesão. Tais condições não podem contrariar o disposto no artigo 22 da Lei Nº 11.795, de 2008, que prevê que os consorciados excluídos concorrem à contemplação para efeito de restituição de valores pagos.

O vendedor do Consórcio não pode prometer a contemplação imediata. Mesmo se houver quitação ou antecipação do pagamento de prestações, lembrem-se: só há duas maneiras de você ser contemplado: o sorteio e o lance. As contemplações dependem da existência de recursos em seu grupo.

Os critérios para participar dos sorteios e para oferecimento de lances devem estar previstos no seu contrato, que deve, inclusive, indicar se há possibilidade de oferecimento de lance ou realização de sorteios pela Internet, ou de lances utilizando um outro automóvel, por exemplo. Os critérios de desempate também devem estar previamente definidos.

Finalmente, lembre-se de que todo negócio pode ser bom quando há total ciência das condições e planejamento estratégico e financeiro. ■

QUEM PLANEJA A RENOVAÇÃO DA FROTA, LUCRA MUITO MAIS

Com as margens apertadas, pagar juros, por menores que sejam, não é recomendável.

Planeje a renovação ou ampliação da sua frota pelo consórcio.

Carros, caminhões, utilitários, em planos customizados.

• Sem juros • Sem entrada • Sem burocracia


Unifisa
CONSÓRCIO NACIONAL
Especialista em Consórcio

Peça a visita de um especialista
www.unifisa.com.br
(11) 3817-3630

